

La Maison de l'Export Lorraine : votre guichet unique pour l'International

CCI Formation

CCI LORRAINE

N° Indigo 0 820 209 333
0,09 € TTC / MN

ensemble pour l'export



LE COMMERCE EXTERIEUR EN LORRAINE

10ème région exportatrice

3ème rang national pour son solde commercial export positif

Environ 3000 entreprises exportatrices

Marchés principaux: Allemagne, Espagne, Italie, Belgique

La Moselle concentre 2/3 des échanges : 65% des exportations,
la Meurthe-et-Moselle : 19%, les Vosges : 10%, la Meuse : 6%

ensemble pour l'export



LES ETAPES DU DEVELOPPEMENT EXPORT

ensemble pour l'export



EVALUER LA CAPACITE DE VOTRE ENTREPRISE

- La motivation du dirigeant
- Les ressources humaines
- La capacité de production
- Les outils marketing
- Le bilan financier

ensemble pour l'export



SE CONFRONTER A DE NOUVELLES QUESTIONS

- La distance , La logistique
- Les normes et réglementations
- Les moyens de paiement et les taux de change
- Les différences culturelles

ensemble pour l'export



ETRE PRÊT A INVESTIR

- Recherche d'information marché
- Adaptation des produits (normes, emballage…)
- Marketing (brochures, participation à des salons…)
- Déplacements



PRENDRE DES RISQUES

- Le risque d'échec commercial
- Le risque de change
- Le risque logistique
- Le risque client



CIBLER SON / SES MARCHE(S)

Quel pays ? (capacité de l'entreprise, accords commerciaux…)

Etude de marché:

- Est-ce que le produit correspond au marché ?
- Quelle sont les tendances du marché ?
- Quels sont les canaux de distribution ?
- Y a-t-il des concurrents ?
- Qui sont les opérateurs principaux ?



APPROCHER LE MARCHE

- En direct (Emailing…)
- Participer à des salons
- Partir en mission de prospection individuelle ou collective

ensemble pour l'export



Le Kazakhstan à la recherche d'entreprises françaises innovantes !

CCI International Lorraine organise :

une mission de prospection commerciale au KAZAKHSTAN du 18 au 22 novembre 2013

Cette mission "clé en main", soutenue financièrement par le Conseil Régional de Lorraine, inclut toute la préparation logistique du séjour (billetterie aérienne, transferts intérieurs, hôtels, etc.) et l'organisation d'un programme de **rendez-vous BtoB ciblés selon votre cahier des charges.**

Pourquoi le Kazakhstan ?

- Marché stable économiquement et politiquement
- Taux de croissance : 7,5% en 2011, 5,5% en 2012 et 2013 (prév.)
- La France est le 3ème investisseur au Kazakhstan
- Positionnement stratégique entre l'Asie et l'Europe
- Etc.

Secteurs particulièrement porteurs

- Mines, pétrole/gaz, luxe, cosmétiques, infrastructures de transport, machinisme agricole, vins et spiritueux

Date limite d'inscription
27 septembre 2013

Renseignements & Contact
Ghislaine FRIRY
Conseiller en développement international
Tél. 03 83 90 88 69 / 06 63 83 57 05
ghislaine.friry@lorraine.cci.fr





CONSTRUIRE LE RESEAU DE DISTRIBUTION

Ventes directes

- Maîtrise totale
- Organisation de la logistique
- « Back office »

Les représentants

- Dispose de son réseau local
- Remonte les informations marchés
- Maîtrise de la relation clients

ensemble pour l'export



CONSTRUIRE LE RESEAU DE DISTRIBUTION

L'agent

- Rémunéré à la commission
- Communique des informations marchés
- Pas de contrôle sur la relation clients

L'importateur - distributeur

- Commercialise le produit sous son nom
- Assure le service après-ventes
- Communique des informations marchés



CONSTRUIRE LE RESEAU DE DISTRIBUTION

DANS TOUS LES CAS:

TRAVAILLER SOUS CONTRAT



PREVOIR LES BONS OUTILS DE COMMUNICATION

- Site internet dans la langue du pays
- Concevoir des brochures de présentation
- Adapter la présentation du produit
- Penser aux données techniques (mode d’emploi, plans…)



CONCEVOIR LE PRIX DE VENTE

Tarif Départ HT

Etiquette, emballage, traduction

Palette perdue

Positionnement FCA

Empotage

EXW

Pré acheminement

Frais documents

Déclaration Douane export

Mise à FOB

FOB

Frais financiers

Fret / Transport

CFR

Assurance

CIF

Déchargement

post acheminement

DAP

Droits de douanes % CIF

Taxes importation % CIF

Accises / Excise Tax % CIF

Déclaration douane import

DDP

marge importateur

Prix Vente importateur

marge distributeur

P Vente distributeur HT

marge détaillant

P Vente détaillant

Taxe consommation / consumption tax

TVA / VAT

Prix de vente public TTC

ensemble pour l'export



LE CONTRAT DE VENTE

L'offre commerciale

- Présentation du produit et documents techniques
- Garantie
- Quantité
- Qualité et origine du produit
- Prix (monnaie)
- Autres coûts (emballage…)
- Cout de transport et frais de douane (qui paye quoi : les Incoterms)
- Délai de livraison
- Conditions de paiement
- Validité de l'offre

ensemble pour l'export



LA FACTURATION

La facture proforma

- Modèle de facture finale
- Obtenir la licence d'importation…

La facture finale Conforme à la réglementation:

- Nom et adresse de l'acheteur et du vendeur
- La date
- La description des marchandises
- La quantité
- Le prix unitaire
- Le prix total (hors taxe) + Incoterm
- Les coûts de transport payés par le vendeur
- Les conditions de paiement

ensemble pour l'export



SECURISER LE PAIEMENT

Quels moyens de paiements utiliser ?

- Paiement d'avance par virement bancaire (SWIFT…)
- Crédit documentaire (irrévocable et confirmé)
- Paiement à terme (si couvert par L/C ou assurance)

NE JAMAIS UTILISER:

- Paiement en liquide
- Les chèques
- Les cartes de crédit

ensemble pour l'export



ENVOYER LA MARCHANDISE

Quel type de transport ?

- Maritime
- Aérien
- Routier
- Multimodal

Adapter l'emballage au type de transport

- Distance
- Type de biens transportés

Les risques liés au transport

- Perte, vol
- Retard de livraison

ensemble pour l'export



LES INCOTERMS

Définition des obligations de l'acheteur et du vendeur

- Point de livraison
- Les formalités export - import
- L'assurance transport
- Les frais de manutention
- Les frais de transport

Le transfert du risque (pas du titre de propriété)

Les principaux incoterms

- EXW: Départ usine
- FCA: Livraison transporteur
- CIF: Livraison au port de destination avec assurance

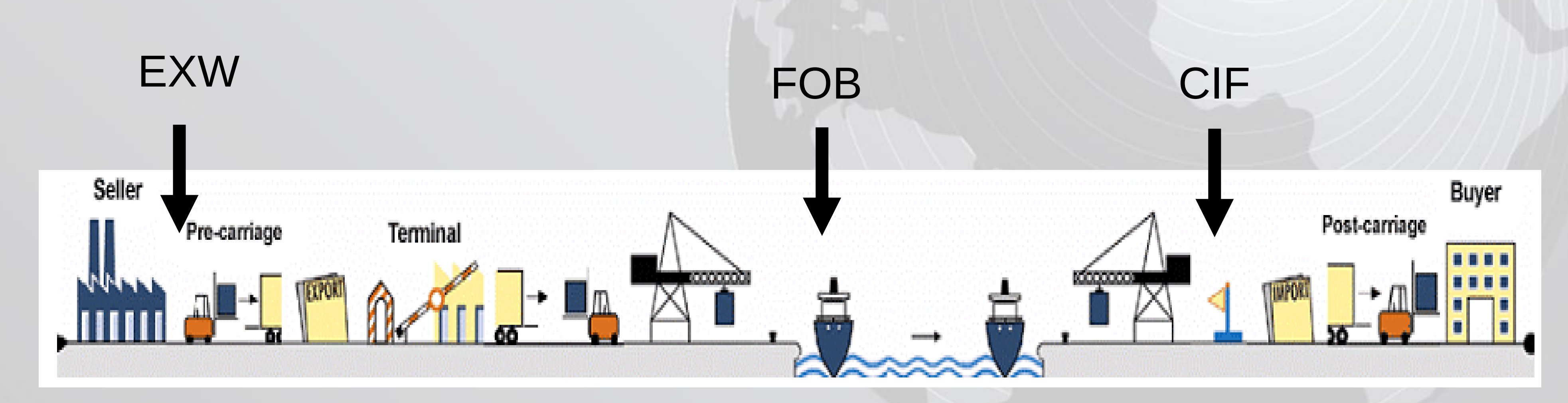
ensemble pour l'export



LES INCOTERMS

Exemples

- USD 20 000 EXW Epinal (Incoterms ICC 2010)
- EUR 37 000 FOB Le Havre (Incoterms ICC 2010)
- HKD 53 000 CIF Hong Kong (Incoterms ICC 2010)





POUR VOUS ACCOMPAGNER A L'EXPORT

ensemble pour l'export



CLUBS

Club des Exportateurs

Daniel GEORGES
dgeorges@moselle.cci.fr

Business clubs pays

Chine
Caroline GOUJON
cgoujon@moselle.cci.fr

Brésil
Romain DUBOIS
rdubois@moselle.cci.fr

Russie
Elena MOCHEL
Elena.mochel@lorraine.cci.fr

BASES AVANCÉES

Équipe à l'étranger
Alger - Casablanca - Dubaï – Tunis- Chine
(7 personnes)

VEILLE ET MARCHÉS

Isabelle DURUPT
durupt@lorraine.cci.fR

Directeur
Laurent MARIONNET
Laurent.marionnet@lorraine.cci.fr

Assistante
Lucette GRAAS
lgraas@moselle.cci.fr

NANCY

Conseillers en Développement International

Valérie MOTTL
vmottl@nancy.cci.fr
Ghislaine FRIRY
ghislaine.friry@lorraine.cci.fr

Conseiller Technique en formalités internationales

Marie-France DANIEL
mfdaniel@nancy.cci.fr

METZ | Maison de l'Export

Conseillers en Développement International

Romain DUBOIS
rdubois@moselle.cci.fr
Daniel GEORGES
dgeorges@nancy.cci.fr
Caroline GOUJON
cgoujon@moselle.cci.fr
Elena MOCHEL
elena.mochel@lorraine.cci.fr

Conseiller Technique en formalités internationales

Valérie MOLINARI
vmolinari@moselle.cci.fr

BAR LE DUC

Conseiller en Développement International et formalités internationales

Sylvie MATHIEU
sylvie.mathieu@meuse.cci.fr

EPINAL

Conseiller en Développement International

Frédéric BOURGUIGNON
fbourguignon@vosges.cci.fr

Conseiller Technique en formalités internationales

Stéphanie MATHIEU
smathieu@vosges.cci.fr

ensemble pour l'export



POLITIQUE PRODUITS ADAPTEE AUX ENTREPRISES LORRAINES





PRIMO EXPORTATEURS

EXPORTATEURS CONFIRMES

PRO DE L'EXPORT

ensemble pour l'export



INFORMATION

Hotline information
Veille technique
Formalités internationales
Approche marché
Journées techniques
Journées pays BtoB

APPUI - CONSEIL

Diagnostic export
Be ready for export
Petits déjeuners VIE
Permanences partenaires
Aides export

ACCOMPAGNEMENT ACTIONS

Foires et salons
Missions de prospection
Rencontres acheteurs
Missions individuelles
Forums multisectoriels

Bases Avancées
(antenne commerciale à temps partagé)

- Algérie
- Maroc
- Pays du Golfe Arabique
- Tunisie - Libye
- Chine

GROUPEMENTS EXPORT

- Lorraine Eco-entreprises
- G5 / Hôtellerie de luxe
- Pôle éolien
- Plasturgie « Syner'Plast »
- Lorraine Bois Export
- Filière Autoessor
- Lorgourmet

CLUBS

Club des Exportateurs

Business Clubs pays

- Brésil
- Chine
- Russie

MAISON DE L'EXPORT
5 rue Antoine Chaptal
57070 METZ
Numéro unique
0820 209 333

ensemble pour l'export



« LE GUICHET UNIQUE DE L'EXPORT »















ensemble pour l'export



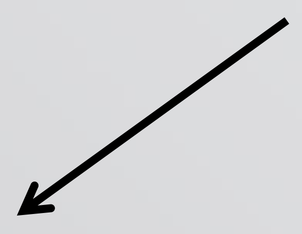
LES BASES AVANCEES

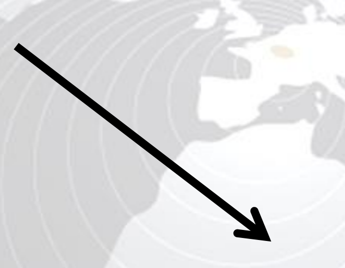
ALGERIE	MAROC	TUNISIE	PAYS DU GOLFE	CHINE
8 rue Branly El Mouradia ALGER 16070 Tél. +213 21 69 95 86 Fax +213 21 69 95 78 basealger@nancy.cci.fr http://alger.ccilorraine.com En Algérie : Mohammed AIT ABSELSSALAM En France : Romain DUBOIS	CFCIM 40 rue Hadj Omar Riffi 21000 CASABLANCA http://casablanca.ccilorraine.com Au Maroc : Hassan RAJI En France : Frédéric BOURGUIGNON	Immeuble NOUR CITY, N°1 Bloc A Boite Postale A-1 Centre Urbain Nord, 1003 TUNIS Tél. +216 71 822 485 Fax : +216 71 822 486 http://tunis.ccilorraine.com En Tunisie : Fehmi RIHANE En France : Caroline GOUJON	FRENCH BUSINESS COUNCIL Dubai & the Northern Emirates PO BOX 25775 DUBAI - UAE Tél. +971 4 312 6708 marion.hegarty@lorraine.cci.fr http://dubai.ccilorraine.com Aux Emirats Marion HEGARTY En France : Ghislaine FRIRY	SHANGHAI UNITED COMMERCIAL CONSULTING Co B1-B5 19F N° 528 Laoshan East Road Pudong SHANGHAI Tél. 0086-21-68868852 zqc.lu-ccilorraine@altios.cn En Chine : Ziqi LU En France : Caroline GOUJON

ensemble pour l'export



BUSINESS CLUBS PAYS | CLUB DES EXPORTATEURS





Apporter un réseau relationnel

Apporter des outils et méthodes concrètes

Favoriser les échanges, partager les expériences , développer des synergies

ensemble pour l'export



www.webexportlorraine.fr

QUI SOMMES-NOUS ? NOS MISSIONS NOUS CONTACTER FLUX RSS

Rechercher... OK

CCI international Lorraine

> Ensemble pour l'export

Lorraine

ACCUEIL

- Actualités
- Programme
- Réussir à l'international
- Formalités à l'export
- Bases avancées
- Groupements Export
- Club des Exportateurs Lorraine
- Partenaires Export
- Trophées Lorraine Export 2011
- FAQ
- Liens

NEWSLETTER

Votre nom

Votre adresse email

s'inscrire

se désabonner

ENVOYER

Accueil

CCI International Lorraine vous présente son programme d'actions 2013. Toute l'équipe reste à votre disposition pour vous accompagner dans vos projets export et vous souhaite une excellente année 2013, riche en actions à l'international.

PROGRAMME 2013

CCI International Lorraine

La Maison de l'Export Lorraine : votre guichet unique pour l'International

5, Rue Jean-Antoine Chaptal
57070 METZ

N° Indigo 0 820 209 333

DERNIÈRES MISES À JOUR

- Bulletin Export Info
- Archives BEI 2012
- Journées Pays
- Club des exportateurs
- Qui sommes-nous ?

SERVICES EN LIGNE

- Informations Pays
- Business Club Pays
- Chiffres clés
- Newsletter
- Revue de presse
- Stages / Emplois
- Inscription en ligne

ACCÈS MEMBRES

Nom d'utilisateur

Mot de passe

garder ma session active

CONNEXION

Mot de passe oublié ?



FINANCER SON DEVELOPPEMENT EXPORT

ensemble pour l'export





ECO LORRAINE INTERNATIONAL

Conseil à l'international

- Etudes de marché
- Conseil juridique
- Accompagnement réalisé par des organismes de conseil

Financement: Subvention

- Aide plafonnée à 50% du coût HT
- Limite 30 000 €
- Selon critères d'éligibilité de l'entreprise

ensemble pour l'export





ECO LORRAINE INTERNATIONAL

Développement International

- Prospection
- Participation à des salons
- Promotion, communication

Financement: Subvention

- 50% du coût HT pour CAE < 15%
- 30 % du coût HT pour CAE > 15%
- Limite 30 000 € sur 3 ans
- Selon critères d'éligibilité de l'entreprise

ensemble pour l'export





ECO LORRAINE INTERNATIONAL

Recrutement à l'International

- Contrat durée Indéterminée
- Cadre, assistant, secrétaire…
- Basé en France ou à l'étranger

Financement: Subvention

- 50% salaire et charges de la première année hors période d'essai
- Limite 30 000 €
- Selon critères d'éligibilité de l'entreprise

ensemble pour l'export





ECO LORRAINE INTERNATIONAL

Engagement d'un V.I.E.

- Jeune de moins de 28 ans
- Basé à l'étranger (mission temporaire possible en France)
- Mission commerciale ou technique

Financement: Subvention

- 50% du coût TTC de la première année du programme
- Indemnités du VIE sur 12 mois
- Frais de couverture sociale et de gestion
- Billet aller et retour
- Frais d'hébergement professionnel si prestation externe
- Suivant critères d'éligibilité de l'entreprise

ensemble pour l'export





ASSURANCE PROSPECTION PREMIERS PAS (A3P)

Prise en charge du risque commercial des première démarches export pour les TPE / PME

- Soutien de trésorerie
- Assurance contre le risque d'échec commercial

Financement: Avance remboursable

- Budget maximum garanti : 30 000 € frais liés à l'export
- Quotité garantie: 65%
- Durée de la garantie: 3 ans
- CA global : moins de 50M€
- CAE moins de 200 000 € ou moins de 10 %

ensemble pour l'export





ASSURANCE PROSPECTION

Prise en charge du risque commercial des première démarches export pour les entreprises dont le CA < 500 M€

- Soutien de trésorerie
- Assurance contre le risque d’échec commercial

Financement: Avance remboursable

- Budget frais liés à l’export
- Quotité garantie: 65%
- Période de garantie + période d’ammortissement
- Durée de la garantie: 9 ans max

ensemble pour l'export







PRÊT POUR L'EXPORT

Financer les investissements immatériels liés au développement export

- Financement du besoin en fonds de roulement
- Prospection
- Participation à des salons
- Recrutement export
- Adaptation produits

Financement: Prêt

- De 20 000 à 150 000 €
- Durée 6 ans dont un an de différé
- Aucune garantie demandée

ensemble pour l'export





CREDIT D'IMPOT EXPORT

Fait générateur : recrutement export

- Effectif moins de 250 salariés
- CA inférieur à 50 M€
- Montant: 50% des dépenses liées au développement export, plafonné à 40 000 €
- Période de 24 mois suivant le recrutement
- Complémentaire aux aides régionales, Etat…

ensemble pour l'export



MERCI DE VOTRE ATTENTION

Contact:
Laurent MARIONNET
CCI International Lorraine
Maison de l'Export
5 rue Jean-Antoine Chaptal
57070 METZ

Mail: laurent.marionnet@lorraine.cci.fr



ensemble pour l'export